Cartilha ON

Incubação de negócios criativos e digitais em Santa Luzia do Itanhy/SE

OFICINA DE NEGÓCIOS

Este caderno está licenciado com uma Licença Creative Commons Atribuição-NãoComercial-SemDerivações 4.0 Internacional. (CC BY-NC-ND 4.0).

Esta licença requer que os reutilizadores deem crédito ao criador. Ela permite que os reutilizadores copiem e distribuam o material em qualquer meio ou formato em forma não adaptada e somente para fins não comerciais.

BY: O crédito deve ser dado a você, o criador.

NC: Somente o uso não comercial do seu trabalho é permitido. Não comercial significa que não é destinado ou direcionado principalmente para vantagem comercial ou compensação monetária.

ND: Não são permitidos derivados ou adaptações do seu trabalho.

Aracaju: THP, 1ª edição, 2024.

OFICINA DE NEGÓCIOS

AUTORES Raí Thales da Silva Gomes
(Coordenador de Tecnologia Social)

Raiana Silva Santos
(Coordenadora do projeto Oficina de Negócios)

PARTICIPANTES DA CONSTRUÇÃO Ana Carolina de Jesus Santos

Cristian Reinan de Jesus Santos

Maria Stela de Oliveira Neta

Miraildes de Jesus Alves

Tainá dos Santos

Realização: The Human Project

Apoio: CMDCA Conselho Municipal dos Direitos da Criança e do Adolescente de Santa Luzia do Itanhi; FMDCA; Secretaria de Estado do Desenvolvimento Econômico e da Ciência e Tecnologia; Sergipe Governo do Estado

Parceria: elo

Sumário

Apresentação 4

Contexto 5

Construção 6

Metodologia 9

Como reaplicar 11

Outras considerações para reaplicar 14

Guia para reaplicação 15

Como utilizar a plataforma 18

Negócios e oportunidades 20

Perfis no Instagram e site de alguns empreendedores que participaram do processo de construção da metodologia 22

Apresentação

Oficina de Negócios é uma Tecnologia Social que integra formação em Empreendedorismo, Educação financeira e Inteligência Emocional para adolescentes e jovens, na perspectiva que possam utilizar suas habilidades para desenvolverem negócios individuais ou pensarem em soluções para resolver problemas da comunidade.

A metodologia começou a ser desenvolvida em 2021 a partir da sistematização dos aprendizados adquiridos nos dois anos anteriores com a aplicação da metodologia empreendedora do programa "Pense Grande", da Fundação Telefônica Vivo, e dos Jogos de educação financeira "Bons Negócios", e "Piquenique", do Bank Of America.

Nos seus primeiros anos de atuação o projeto desenvolveu a Fase 1 do ON, em sinergia com a comunidade que culminou na cartilha de reaplicação "Vamos empreender?", que tem como objetivo despertar o potencial criativo e inovador dos participantes abordando as temáticas de Empreendedorismo, Educação Financeira e Inteligência Emocional, para que possam pensar em como utilizar suas habilidades para transformá-las em negócio.

Além disso, ainda nos primeiros anos um material para trabalhar Inteligência Emocional foi desenvolvido por uma psicóloga especialista no assunto, a partir do seu olhar e interação com a comunidade sobre as necessidades relacionadas à essa temática.

Após teste e validação da primeira fase, apresentou-se a necessidade de desenvolver novos métodos para aprimorar as ideias de negócios que eram apresentadas na Fase 1, assim iniciou-se o processo de sistematização da Fase 2, que fora desenvolvida a partir das demandas apresentadas pelos participantes do projeto em dar continuidade às suas ideias de negócios. A Fase 2 é personalizada, gameficada e adaptada para a necessidade de cada empreendedor, por isso, inicia-se o trabalho a partir de um mapeamento de perfil para depois dar sequência ao processo de formação, para que assim a equipe compreenda quais são suas principais dores e personalize sua trilha formativa dentro do projeto.

Com o desenvolvimento dos negócios que passam pelas formações da Fase 1 e 2, se fez necessário pensar em módulo de incubação para que se pudesse dar ainda mais assistência e aprimorar os conhecimentos dos empreendedores para gerirem de forma qualificada o seu negócio. Para isso, o desenvolvimento de uma TS complementar, que possibilite a incubação de ideias de negócios criativos e digitais, vem somar nessa perspectiva. Algo oportunizado pelo contrato de prestação de serviços entre a Sedetec e o THP, que possibilitará a ampliação de atividades de educação empreendedora e apoio aos negócios em Santa Luzia do Itanhy, Sergipe, especialmente realizando interface com o Centro Vocacional Tecnológico (CVT), localizado no povoado Crasto, no mesmo município.

Contexto

De acordo com um levantamento feito pela Junta Comercial de Sergipe (Jucese) no ano de 2022 o estado de Sergipe atingiu 62.605 empresas ativas no estado. O Sul Sergipano representa 6,86% da população total de Sergipe. Na cidade de Santa Luzia do Itanhy o ano de 2022 encerrou com 195 empresas ativas de acordo com o Mapa de Empresas do Governo Federal.

Entre os diversos modelos de negócios que surgem no Brasil, estão em crescimento os negócios sociais. As ideias de negócios sociais geralmente nascem de uma motivação afetiva, são soluções desenvolvidas para resolver problemas socioambientais que não tem interesse somente no lucro. O retorno financeiro é uma consequência e não a principal motivação desse tipo de negócio. O empreendedorismo social é um modelo de negócio que tem como objetivo unir seus propósitos e lucros com transformação social eficaz e gerar o impacto social que a empresa se propõe a realizar.

Nesse sentido, o surgimento de ideias negócios no município de Santa Luzia do Itanhy vem aumentando nos últimos anos. A iniciativa da Tecnologia Social Oficina de negócios do The Human Project (THP) tem o objetivo de despertar o interesse da comunidade Luziense em empreender por oportunidade, dando apoio para o desenvolvimento das ideias de negócios.

Contudo, a partir do aumento de empreendedores sociais na região, existiu a necessidade da presença de um processo de incubação de negócios socais para direcionar e apoiar esses empreendedores no amadurecimento dos seus negócios. Nesse sentido, o espaço do CVT, a TS Oficina de Negócios, a atuação do THP na comunidade, dialogam para o fortalecimento do ecossistema empreendedor na região.

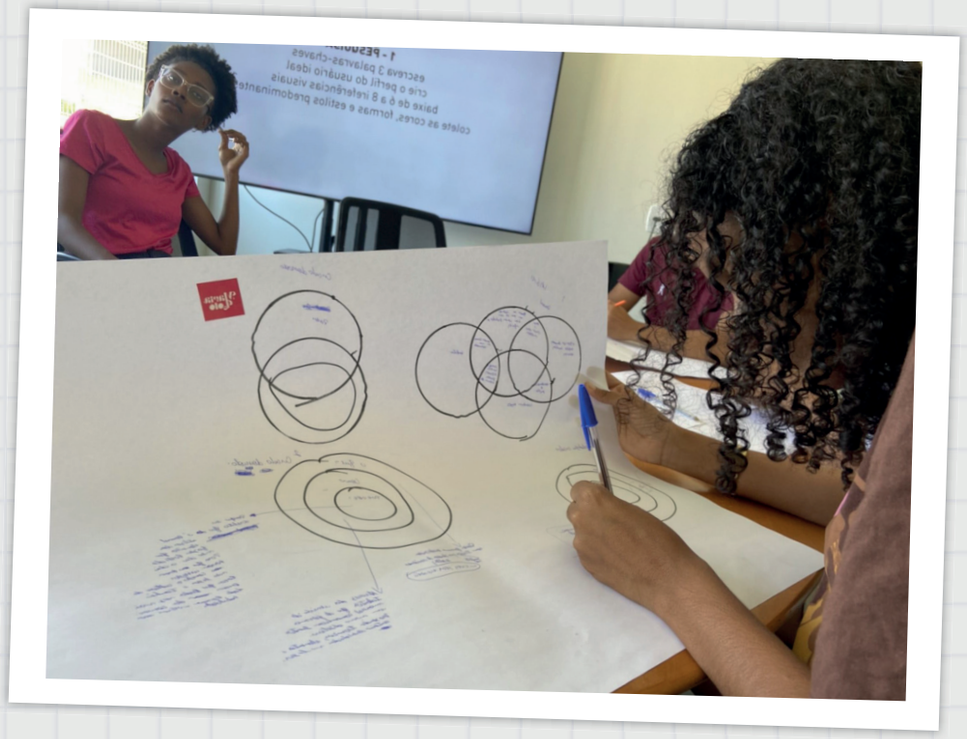
Nesse sentido, tornou-se imprescindível a criação de uma metodologia de incubação de negócios criativos e digitais, para isso, foi necessário oportunizar o espaço de construção com 5 empreendedores locais. No tópico a seguir, um pouco dessa construção.

Construção

A Construção da metodologia de incubação de negócios criativos e digitais, acompanhada pela equipe da Tecnologia Social "Oficina de Negócios", iniciou-se em 03/04 e finalizou em 06/09 do ano de 2024, em parceria com jovens da comunidade. Nesse período, a turma piloto e que também trouxe contribuições para a metodologia foi composta por 5 alunos com ideias de negócios diversas como marca de roupa, confeitaria, marca de velas aromáticas, barbearia e brindes personalizados.

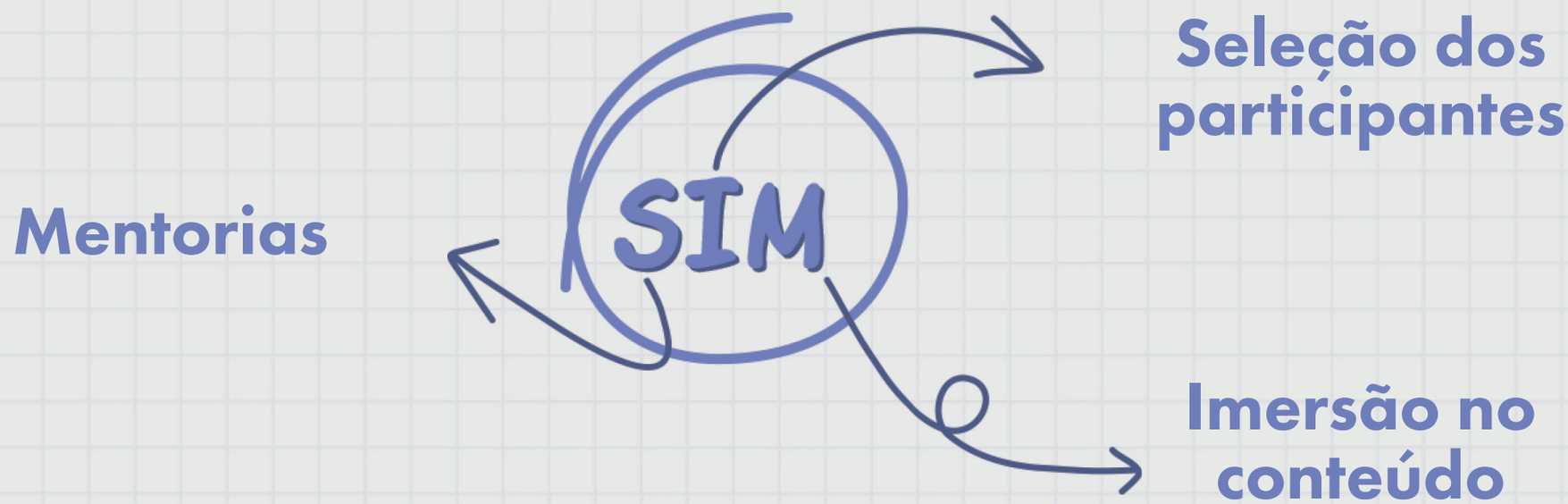
A Construção da metodologia de incubação de negócios criativos e digitais, acompanhada pela equipe da Tecnologia Social “Oficina de Negócios”, iniciou-se em 03/04 e finalizou em 06/09 do ano de 2024, em parceria com jovens da comunidade. Nesse período, a turma piloto e que também trouxe contribuições para a metodologia foi composta por 5 alunos com ideias de negócios diversas como marca de roupa, confeitaria, marca de velas aromáticas, barbearia e brindes personalizados.
Os empreendedores à frente dessas ideias contribuíram para esse processo de construção, apresentando suas demandas para impulsionar seus negócios, para que a partir delas pudesse se pensar no formato que melhor atenderia a necessidades individuais e coletivas.

Desse modo, foram ofertados conhecimentos em formato de workshop semanais, com temas como “Fotografia”, “Marketing de Conteúdo”, “Identidade Visual”, “Canva” entre outros. Esses temas foram abordados em formato de workshop por especialistas nos assuntos. À medida que os temas avançavam, os participantes traziam mais demandas e a equipe do projeto buscava especialistas temáticos para apoiar.



Durante a formação os alunos também eram acompanhados pela equipe da TS “Oficina de Negócios”, que os auxiliavam nas atividades semanais. Além disso, os participantes tinham acesso aos conteúdos e ferramentas disponíveis na plataforma criada com essa finalidade, www.on.thp.org.br. Durante a trilha formativa os alunos engajaram trazendo o feedback sobre as atividades ofertadas e relatavam quais foram proveitosas, quais não fizeram tanto sentido e que precisavam de ajustes. Ao final do período formativo, foi discutido qual a ordem ideal para os conteúdos serem absorvidos de forma mais fluida.

Com base nessa experiência, chegou-se à metodologia **SIM**, que consiste em:



Metodologia

Conforme exposto, o formato metodológico consiste em três etapas pelas quais os participantes da turma piloto passaram.

A primeira é o **processo de seleção** que consiste na inscrição dos empreendedores para sejam selecionados, para a turma piloto os participantes foram convidados, no entanto, para outras turmas, espera-se criar um edital para seleção desses participantes. Vale ressaltar que é pré-requisito ter o certificado de conclusão da Fase 2 da TS ON para participar da incubação, que nesse escopo, assume o papel de Fase 3, conectando com o conteúdo de educação empreendedora que já é ofertado pelo IPTI.

A segunda etapa, é a **continuidade da atuação com os selecionados**, que são convidados a passar por 6 eixos formativos, sendo eles: Marketing, Modelo (incluindo teste), Mercado e finanças (incluindo vendas), Gestão e recursos (Incluindo equipe), Impacto social e Formalização.

A terceira etapa, é o **processo de mentoria**, em que os participantes podem tirar dúvidas com a equipe do Oficina de Negócios, com os especialistas que são convidados para a aula e com outros participantes, via o grupo que se forma a partir da criação da turma. Além disso, cada participante passa a ter acesso à plataforma de ensino, garantindo espaço para tirar dúvidas e conteúdo específico para as áreas citadas.

Após a conclusão da turma piloto, a equipe do projeto se reuniu com participantes para discutir qual seria o modelo ideal para ser executado na incubação. Com isso, os alunos expressaram gostar do modelo de workshop, mas sugeriram alterações na ordem em que os conteúdos são ofertados. Além disso, trouxeram sugestões de conteúdos que não foram ofertados durante o processo para que poderiam ser significativos para as turmas futuras.

Com a lista de conteúdos definida, iniciou-se um processo de curadoria entre o que seria relevante para ser abordado na formação, bem como foram contados especialistas em cada área. Desse modo, após a cuidadosa escolha, prestadores de serviços foram contratados para produzir videoaulas e conteúdos

relacionados ao tema, garantindo que o conteúdo pudesse ser acessado pelo máximo de pessoas possível e fortalecendo a plataforma dedicada à essa finalidade.

Destaca-se que a plataforma desenvolve um papel importante em todo o processo de incubação. Por meio dela os alunos criam seus perfis, realizam a inscrição e recebem o acesso a todo conteúdo gravado para que possam continuar estudando de casa, garantindo uma melhor fixação das informações. Além disso, as aulas que hoje são ofertadas na plataforma foram atualizadas com as sugestões que os participantes fizeram durante o processo formativo. Na plataforma também são ofertados materiais de apoio, como slides, PDFs, calculadoras, entre outros recursos.

Dentre as aulas ofertadas os participantes encontram material de temas diversos, como **"Gestão financeira", "Edição de foto e vídeo", "Mercado e Venda", "Loja on-line" "Embalagem"**, dentre outros. Todas as aulas da plataforma, assim como acontecem nos workshops são produzidas por especialistas nos assuntos abordados, conforme já destacado. Nos anexos, serão apresentados alguns prints da plataforma criada.

Como reaplicar

A reaplicação consiste no processo de repassar conhecimentos considerando aspectos como a realidade local, os saberes construídos de forma coletiva e a bagagem de experiências e conhecimentos individuais de quem media o processo. Nesse sentido, a metodologia SIM, pode ser aplicada da seguinte forma:

> Seleção: O processo seletivo em cada localidade pode considerar critérios específicos. No contexto de Santa Luzia do Itanhy, Sergipe, como há a disponibilidade de oferta da formação da Fase 2 da TS ON, utiliza-se como critério para ingresso no processo de incubação, no entanto, se outra localidade possuir um programa semelhante ou até mesmo se considerar que os interessados em ingressar no processo de incubação já possuem os conhecimentos prévios abordados nessa Fase, isso também pode ser levado em consideração. Em alguns casos, pode ser interessante inserir no processo seletivo entrevista, apresentação de pitch ou envio de proposta de ideia de negócio de maneira escrita.

> Imersão: Os conteúdos abordados devem dialogar diretamente com a demanda local, nesse sentido, é importante reconhecer o perfil dos participantes, o nível de maturidade e a oportunidade de negócios na região. Isso tornará a experiência significativa. Destaca-se que para essa etapa, é importante seguir a estrutura de Workshop e de trazer especialistas sobre o tema, pois isso enriquece o processo de aprendizagem e integra teoria e prática. Indica-se que os Workshops tenham periodicidade quinzenal, mas que o trabalho de acompanhamento seja semanal, com espaço para tirar dúvidas, fornecimento de estrutura de pesquisa (computador e internet) e equipe de apoio para conduzir atividades que contribuam para fixação de cada tema.

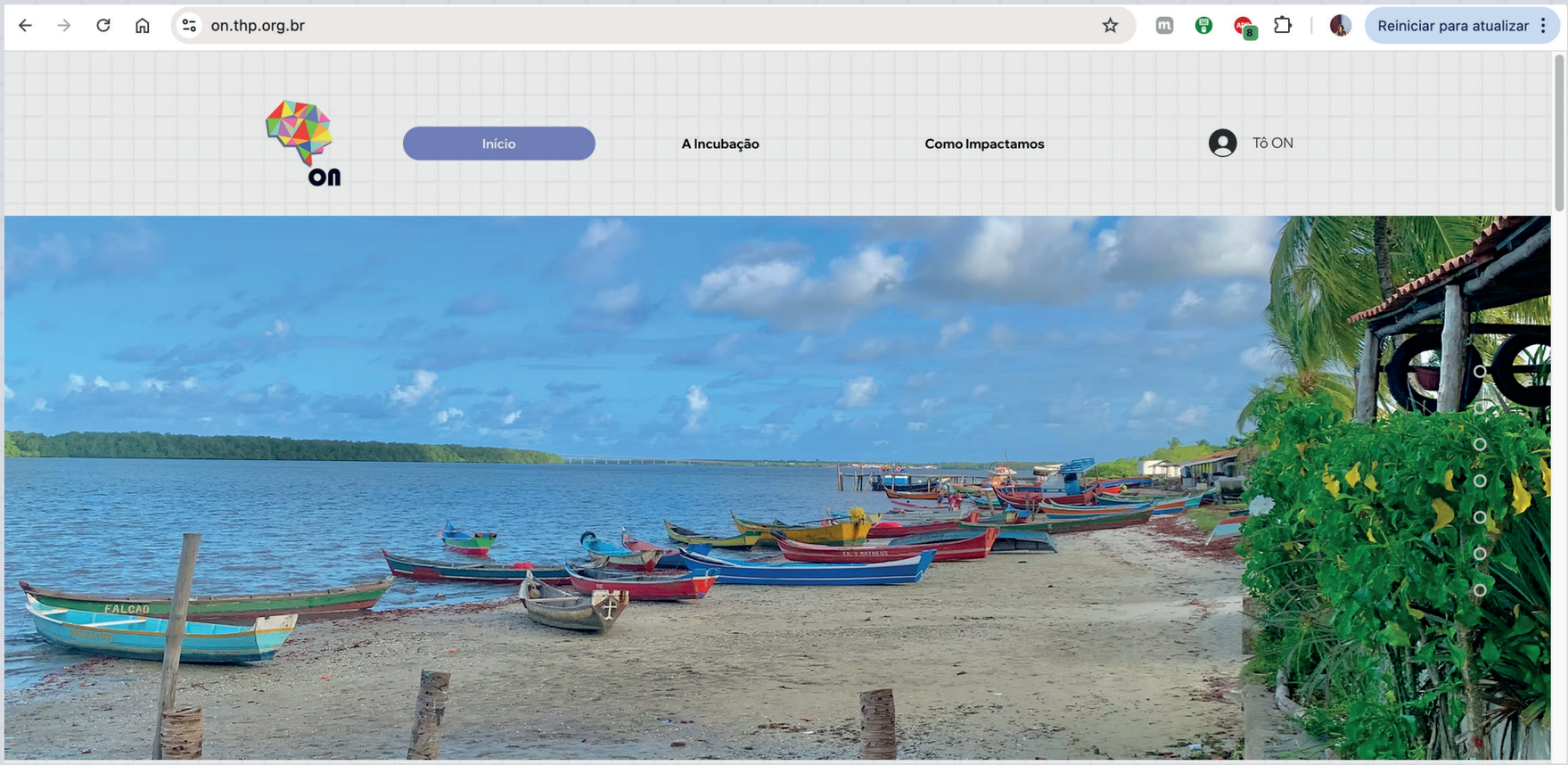
> Mentoria: Essa etapa é extremamente importante para o acompanhamento do desenvolvimento dos negócios, nesse sentido, conectar empreendedores que estão no processo de incubação com empreendedores mais experientes, garante as trocas de vivências e auxilia no crescimento do participante. Além disso, percebe-se que durante a parte formativa o engajamento do público-alvo é maior, uma vez, que estão acessando novos conhecimentos e aprendizados. Já a mentoria, que consiste na parte prática do acompanhamento dos negócios no mercado, seja em teste ou validação, garante que o empreende-

dor siga tendo apoio e tirando dúvidas sobre melhores caminhos.

Além de seguir, essa estrutura, como já mencionado, são ofertados **6 eixos formativos** durante a incubação:

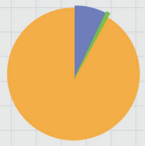
- **Marketing**
- **Modelo de Negócio (incluindo teste)**
- **Mercado e finanças (incluindo vendas)**
- **Gestão e recursos (Incluindo equipe)**
- **Impacto Social**
- **Formalização**

Esses eixos temáticos foram convertidos em aulas e disponibilizados em uma plataforma, que pode ser acessada por meio de login e senha, em ambiente virtual, por meio do link: [on.thp.org.br](on.thp.org.br)



Dados sobre o Empreendedorismo em Sergipe e Santa Luzia

De acordo com um levantamento feito pela Junta Comercial de Sergipe (Jucese) no ano de 2022 o estado de Sergipe atingiu **62.605 empresas ativas no estado.** O Sul Sergipano representa **6,86% da população total de Sergipe.** Na cidade de Santa Luzia do Itanhy o ano de 2022 encerrou com **195 empresas ativas** de acordo com o Mapa de Empresas do Governo Federal.

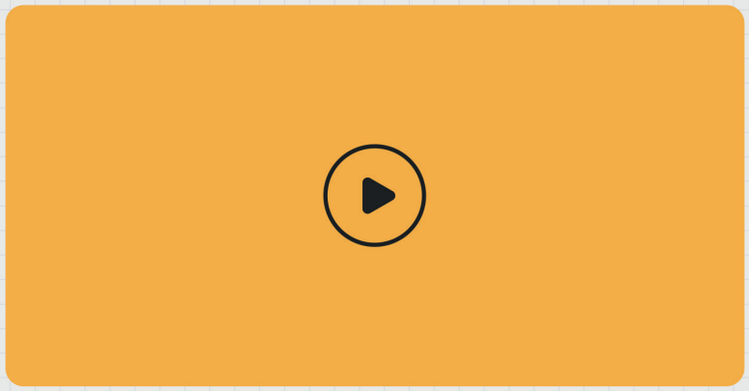


62.605
Empresas Ativas em Sergipe

6,86%
Representa o Sul de Sergipe

195
Empresas Ativas em Santa Luzia do Itanhy

Vídeos de chamada dos Empreendedores para Participação na Incubadora



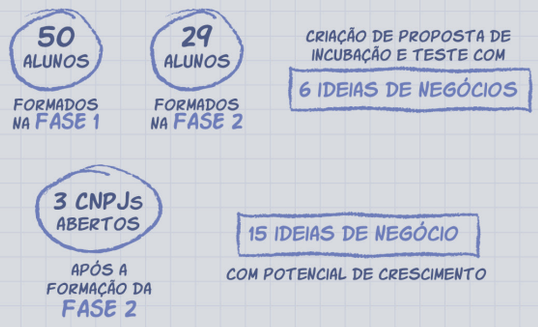
Parceiro e Patrocinadores

Realização: The Human Project

Patrocínio: CMDCA Conselho Municipal dos Direitos da Criança e do Adolescente de Santa Luzia do Itanhy; FMDCA

Apoio: XP Inc.

Números ON



Contato

Localização:
Endereço

Email:
info@

Telefone:
+55 79 99999-9999

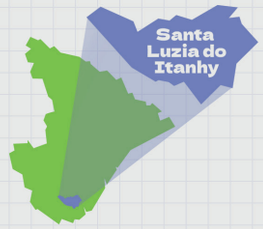
Nome | Email | Assunto | Mensagem | Enviar

Copyright © 2024 Oficina de Negócios, Ltd. All Rights Reserved.

Nossa história

Um pouco sobre a construção da incubadora em Santa Luzia

Entre os diversos modelos de negócios que surgem no Brasil, estão em crescimento os negócios sociais. As ideias de negócios sociais geralmente nascem de uma motivação afetiva, são soluções desenvolvidas para resolver problemas socioambientais que não tem interesse somente no lucro. O retorno financeiro é uma consequência e não a principal motivação desse tipo de negócio. O empreendedorismo social é um modelo de negócio que tem como objetivo unir seus propósitos e lucros com transformação social eficaz e gerar o impacto social que a empresa se propõe a realizar.



ON OFICINA DE NEGÓCIOS

Nesse sentido, o surgimento de ideias negócios no município de Santa Luzia do Itanhy vem aumentando nos últimos anos. A iniciativa da Tecnologia social Oficina de negócios do The Human Project (THP) tem o objetivo de despertar o interesse da comunidade Luzienses pelo empreendedorismo por oportunidade e apoia na construção da ideia de negócios dessas pessoas.

Contudo, a partir do aumento de empreendedores sociais na região, existiu a necessidade da presença de uma incubadora de negócios socais para direcionar e apoiar esses empreendedores no amadurecimento dos seus negócios. Atualmente a única iniciativa do município é a Sala do empreendedor, uma parceria da Prefeitura com o Sebrae que tira dúvidas dos micros empreendedores individuais da cidade.

Propósito e Valores

Proposta de plataforma da incubadora de negócios sociais de Santa Luzia do Itanhy

Objetivo da Incubadora

Acolher os empreendedores sociais que atuam no município de Santa Luzia do Itanhy no processo de amadurecimento da ideia de negócios.

Indicadores e Metas

- Surgimento de novos negócios que gerem empregos para a comunidade
- Cidade populada por pessoas da comunidade, com senso de pertencimento e oportunidades
- Negócios desenvolvidos que valorizem a cultura local e as habilidades específicas de cada empreendedor

Missão

Contribuir na solidificação de iniciativas e impulsionamento dos negócios desenvolvidos na região para aumentar o número de pessoas que empreendem por oportunidade e fortalecer o comércio local

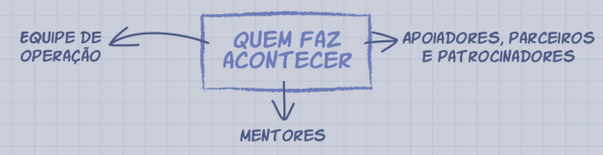
Visão

Proporcionar um ambiente em que empreendedores estejam capacitados e seus negócios sirvam de inspiração para que cada vez mais pessoas enxerguem seus potenciais para transformar a realidade da comunidade de Santa Luzia do Itanhy.

Valores

Quem faz acontecer
- Equipe de operação;
- Mentores;
- Apoiadores, parceiros e patrocinadores.

Negócios participantes
- Startups acolhidas



Negócios participantes

@villareal.otica | @marialolobrindes | @photoraizes | @som.patis | @florfuxiqueira | @clothing.oxente

Na plataforma, são disponibilizadas aulas sobre os 6 eixos, com a seguinte estrutura:

> Conteúdo de vídeo: para conectar o participante com o especialista

> Conteúdo de texto: para que o participante consiga ter sempre como referência os conceitos básicos e material de consulta

> Desafio: para que o participante coloque em prática o que aprendeu e consiga atribuir sentido aos conceitos acessados.

Outras considerações para reaplicar

Destaca-se que ao longo do processo de incubação é interessante dialogar com os participantes de forma franca, abrindo sempre espaços para feedbacks e avaliação contínua do processo. Dessa forma, torna-se possível construir um espaço de trocas, melhorias constantes na metodologia e de interação entre os negócios incubados.

O fornecimento de estrutura adequada, ou seja, de espaço, internet e até mesmo equipamentos, possibilita a equidade no desenvolvimento das ideias de negócio no processo de incubação, uma vez que esse apoio é fundamental nessa fase.

Equipe de apoio se faz necessária durante todo o processo de incubação, pois naturalmente dúvidas surgem e precisam de acompanhamento mais de perto.

Encontrar especialistas com vivências parecidas com os participantes, ou seja, que já passaram pelas mesmas dores, garantem uma absorção maior dos conhecimentos e conexão com as temáticas apresentadas.

Guia para reaplicação

Para o reaplicador

1. Encare seu caminho como uma oportunidade de crescimento e aprendizado, afinal, é só o começo;

2. Quando se deparar com situações com as quais não sabe como conduzir, não arrisque, busque apoio do coordenador para essa solução;

3. Enquanto responsável pela reaplicação, seu olhar deve ser o de professor ou facilitador de atividades, isso requer um maior compromisso com os participantes e novas atribuições;

4. Crie uma boa relação com os alunos, mas estabeleça limites, de acordo com a proposta da atividade. Isso inclui evitar falar em horários muito tarde da noite (em grupos de WhatsApp), feriados, fins de semana, ou em horários que possam invadir a rotina dos participantes;

5. Não deixe de pedir ou dar feedback sobre a sua experiência ao coordenador da tecnologia social (quando houver). Essa comunicação é fundamental para o desenvolvimento das atividades;

6. Cuide dos materiais que utiliza na reaplicação, afinal, é por meio deles que você dará continuidade às atividades;

7. Tenha calma, você está aprendendo. Com o tempo, você poderá aperfeiçoar sua forma de conduzir as atividades. Aproveite cada experiência!;

Antes da Aula/Atividade

8. Planeje a atividade e organize todo o material que utilizará com antecedência;

9. Confirme o local da aula com antecedência;

10. Inclua no seu material de aula/atividade a lista de presença impressa e máquina fotográfica ou celular, você vai precisar desses registros para elaborar o relatório. No caso de atividades online, lembre-se de fazer prints da tela;

11. Quando houver, teste equipamentos tecnológicos (computador, projetor, dentre outros) e verifique o cartão de memória do celular ou da máquina fotográfica antes da aula começar;

12. Estabeleça canais de comunicação com os alunos para passar comunicados e orientações, como a criação de grupos de WhatsApp;

13. Sempre que possível, lembre os alunos o dia e horário das aulas/atividades ou quando o prazo de alguma atividade estiver próximo a vencer;

14. Programe-se para chegar no local da aula/atividade antes dos alunos;

15. No planejamento de sua aula/atividade, busque apoio do coordenador do projeto (se houver) sempre que necessário;

16. Mesmo considerando que seu planejamento está ótimo, tenha sempre em mente um plano B, considerando que imprevistos acontecem;

Durante a Aula/Atividade

17. Evite iniciar atividades com atraso, afinal, isso impacta no seu planejamento;

18. Busque executar o plano de aula previamente estabelecido;

19. Transmita informações com clareza e objetividade;

20. Utilize o material de apoio do projeto, mas não deixe de buscar outros conhecimentos, isso ampliará seu repertório e te ajudará a trabalhar sempre temas atuais;

21. Não tenha medo de errar, nem de buscar a solução para um problema;

22. Descontrair é sempre bom, mas evite os excessos, pode dispersar ou retirar o foco da atividade;

23. Busque esclarecer dúvidas e abra sempre espaço para perguntas;

24. Crie momentos de apoio e atenção individualizada, isso pode ajudar no desenvolvimento dos alunos;

25. Busque assumir uma postura motivadora, encorajando seus alunos a se desenvolverem da melhor forma;

26. Ao fazer perguntas, faça-as diretamente ao aluno e chamando-o pelo nome, isso vai lhe ajudar a obter mais respostas, mas evite insistir caso alguém não se sinta confortável;

27. Durante a aula/atividade crie espaço para que diferentes tipos de alunos possam se expressar, buscando integrar todos nas construções e atividades coletivas;

28. Respeite a diversidade de alunos e tipos de conhecimentos, evitando debates que façam algum grupo de pessoas se sentir mal;

29. Esteja presente por inteiro nas atividades, assim, sua visão sobre a reaplicação será ampla e conectada com a realidade;

30. Lembre-se sempre de que quanto mais pessoas estiverem em um determinado ambiente, maior deve ser sua preocupação com a transmissão da informação, para isso, ampliar o tom da sua voz, pode ser essencial. Isso não quer dizer, gritar!

31. Lembre-se de registrar sua atividade por meio de fotos/vídeos e da lista de presença. Para postagem das fotos, é necessário estar com os termos de autorização de uso de imagem devidamente assinados. As listas de presença são documentos, portanto, não deixe de guardá-las de forma organizada, sem amassar ou rasurar.

Depois da Aula/Atividade

32. Ouça atentamente os feedbacks dos alunos e avalie sua rota;

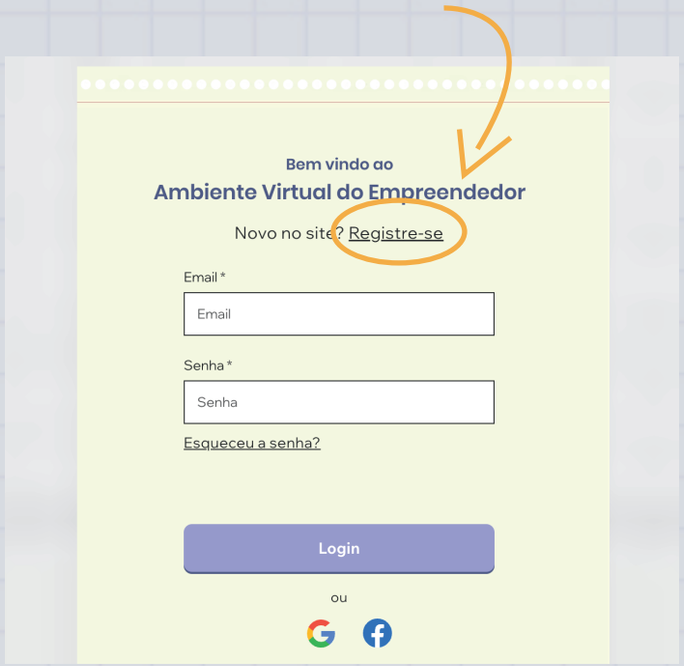
33. Organize todos os arquivos e informações resultantes da aula/atividade, isso vai facilitar a elaboração do seu relatório;

34. Busque seguir o modelo do relatório repassado pelo coordenador da tecnologia social (quando houver), considerando a importância desse material, o mesmo ajudará a registrar suas experiências, apontar caminhos e propor melhorias. Aproveite essa ferramenta da melhor forma.

Como utilizar a plataforma

Acesse: www.on.thp.org.br

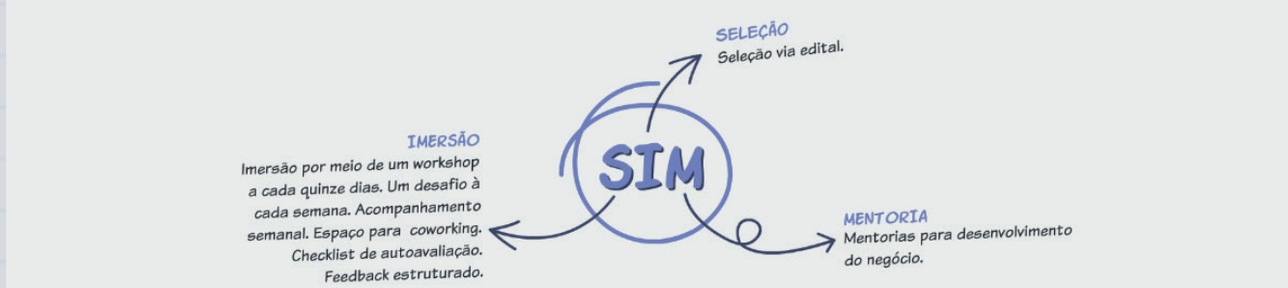
Cadastre-se no Ambiente Virtual do Empreendedor

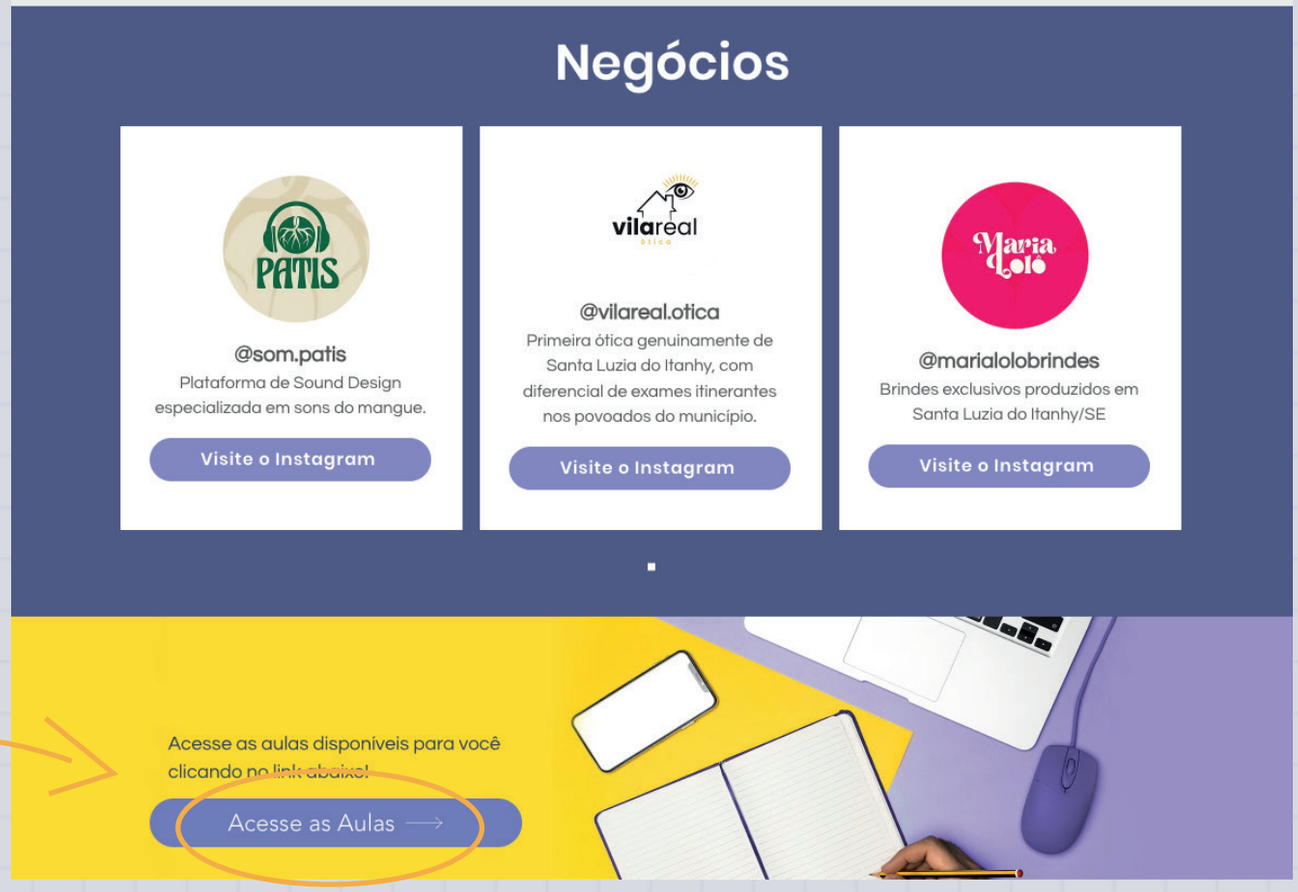


Acesse o Ambiente “Tô ON” com login e senha criado

Clique em “Acesse as aulas”

Conheça as aulas





Negócios e oportunidades

No total, 5 empreendedores passaram pela construção da metodologia de incubação, tdestacam-se duas ideias de negócios:

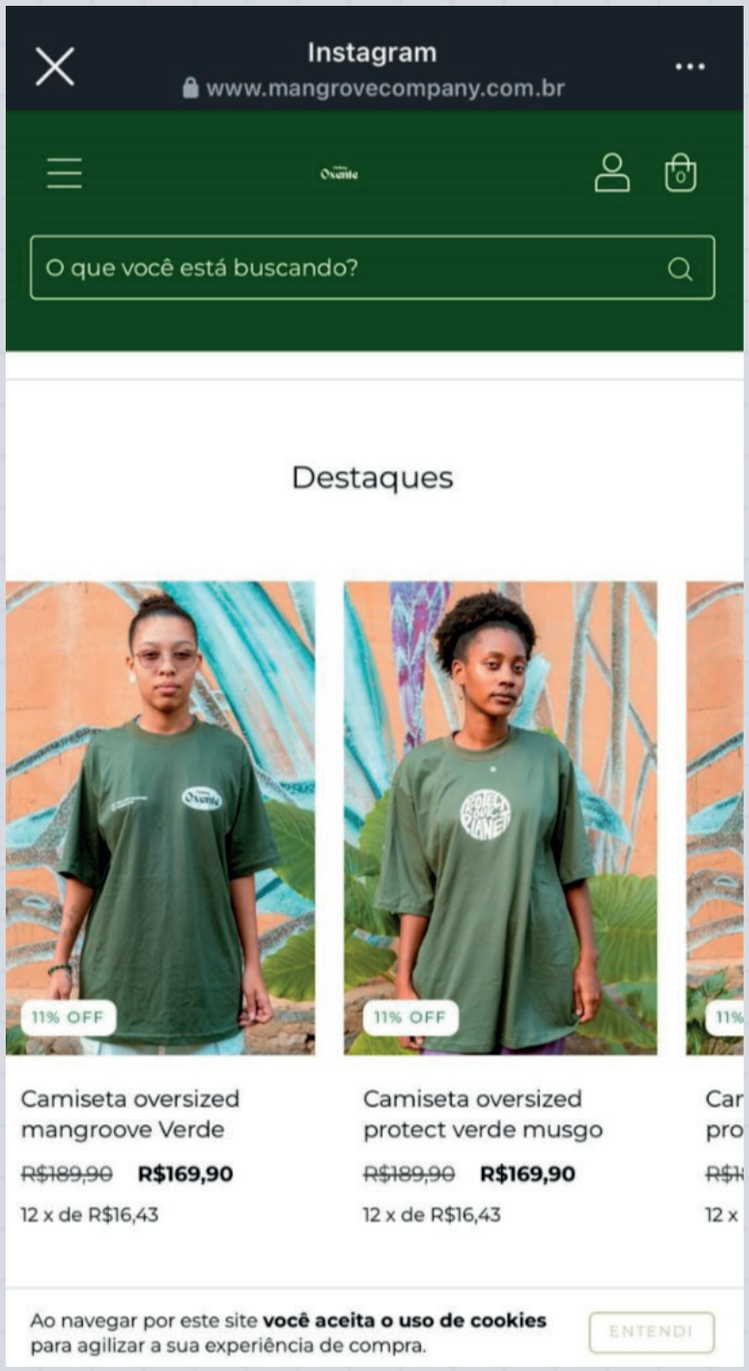
A **"Oxente"** uma marca de roupa que une estilo streatwear, sustentabilidade e paixão pela natureza, inspirada pelo movimento jovem e descontraído. A "Oxente" valoriza o impacto positivo, produzindo peças feitas em algodão sustentável e com processos que respeitam o planeta. A idealizadora fez parte do processo de construção com objetivo de potencializar a marca e se alcançasse um número mais expressivo de clientes.

O segundo negócio é a **"Maria Lolô"**, uma marca de brindes personalizados que carrega em seus produtos representações locais utilizando-se da estética do manguezal e da cultura local. A Marca é comandada por 3 empreendedoras em que uma delas passou pelo processo de formação visando o aprimoramento do negócio a partir do conteúdo aprendido.

A partir do desenvolvimento dos negócios observou-se a necessidade da organização de um coletivo para que em conjuntos os empreendedores pudessem pensar em ações para a potencialização e desenvolvimento de suas ideias de negócios. Com isso, nasce o **“Feito no Itanhy”**, coletivo criado por empreendedores sociais de Santa Luzia do Itanhy, com o objetivo de divulgar os negócios existentes a fim de fomentar o comercio local.

Algumas ações já vêm sendo desenvolvidas pelo coletivo, como feiras em imersões, divulgação dos negócios em eventos e redes sociais e reuniões periódicas para discutir os próximos passos do “Feito no Itanhy”.

Perfis no Instagram e site de alguns empreendedores que participaram do processo de construção da metodologia



bolosda_lalinha
BOLOS DA Lalinha
72 publicações
403 seguidores
477 seguindo
miraildes
Empreendedor(a)
Proprietária @miraildes_jesus
Confeitaria 🧁
Povoado Rua da palha,SE 📍
Contato📲
Ver tradução
wa.me/qr/A6QN2FS6NU3FJ1

marialolobrindes
Maria Lolô
9 publicações
94 seguidores
4 seguindo
Maria Lolô
💖 Levando afeto e alegria para pessoas especiais.
🎁 Presentes personalizados
📦 Santa Luzia do Itanhy, Estância & Aracaju
🛍️ Faça seu pedido aqui! 👇🏾
Ver tradução
wa.me/5579998658543

Realização:

Apoio:

Parceria: